

**INDAGINE SUI COSTI DELLE POLIZZE
ABBINATE A FINANZIAMENTI
(*PPI – PAYMENT PROTECTION INSURANCE*)**

PRIMI RISULTATI

MAGGIO 2016

Indice

1. Introduzione e sintesi

2. La dimensione del mercato PPI

- 2.1. *Numero imprese*
- 2.2. *Raccolta premi*
 - 2.2.1 *Rami assicurativi*
 - 2.2.2 *Canali distributivi*
 - 2.2.3 *Tipo di finanziamento a cui sono abbinata le polizze*
- 2.3. *Numero di prodotti commercializzati*
- 2.4. *Numero di assicurati*

3. Analisi dei costi

- 3.1 *Primi risultati*

1. Introduzione e sintesi

Si è conclusa la raccolta dei dati sulle polizze offerte in abbinamento a mutui e finanziamenti (c.d. PPI-*Payment Protection Insurance*) e sui relativi costi, avviata il 25 settembre 2015.

Si forniscono nel seguito i primi risultati.

Si ricorda che con la lettera al mercato del 26 agosto 2015, IVASS e Banca d'Italia, nel richiedere ai consigli di amministrazione delle imprese di assicurazione e degli intermediari assicurativi iscritti nella sezione D del R.U.I.¹ l'adozione di piani di riallineamento di prodotti, pratiche di vendita e politiche liquidative volti a rimuovere gli aspetti problematici riscontrati nel settore PPI, hanno preannunciato lo svolgimento di un'indagine sul livello dei costi di queste polizze.

L'approfondimento è stato ritenuto necessario in quanto, a seguito di analisi condotte sui fascicoli informativi relativi ai prodotti PPI pubblicati sui siti internet delle imprese, era emersa la presenza di elevati costi a carico degli assicurati, con una quota significativa dei premi (anche superiore al 50%) riconosciuta agli intermediari per l'attività di distribuzione svolta. Inoltre, da diversi reclami pervenuti all'Istituto, gli elevati livelli provvigionali riscontrati non sempre risultavano coerenti con la qualità del servizio reso in fase di collocamento, tenuto conto che i prodotti venduti in molti casi non si dimostravano adeguati alle effettive esigenze del cliente.

L'indagine ha coinvolto tutte le imprese di assicurazione italiane (n.122) e le sedi secondarie di imprese di assicurazione UE ammesse ad operare in Italia in regime di stabilimento (n. 93); la raccolta dei dati è terminata il 30 novembre 2015.

Ne è scaturita la fotografia di un mercato che nel 2014 ha registrato una raccolta premi (nuova produzione) di € **1.532 milioni**, di cui € **869 milioni** riferibili ai rami vita (57%) e € **663 milioni** relativi ai rami danni (43%).

¹ Banche, poste, SIM, intermediari finanziari iscritti nell'elenco speciale di cui all'articolo 107 del Testo Unico Bancario.

Il 52% della raccolta complessiva è stata realizzata tramite l'offerta di polizze in abbinamento a **prestiti personali** e il 38% in abbinamento ai **mutui**, mentre il restante 10% è relativa a polizze disegnate dalle imprese indifferentemente per l'abbinamento a prestiti personali e mutui.

Sono stati collocati in tutto **642** prodotti assicurativi di cui **509 in forma collettiva** (79,3% del totale), in cui il contraente è la banca o la finanziaria che eroga il finanziamento e il cliente aderisce alla convenzione in qualità di assicurato, e **133 in forma individuale** (20,7%).

Nel complesso, i prodotti esaminati sono stati stipulati da (o per conto di) **5,9 milioni di assicurati**, di cui **5,5 milioni** aderenti a polizze collettive e solo **0,4 milioni** sottoscrittori di polizze individuali.

La raccolta è stata intermediata prevalentemente dal **canale bancario (78%)**; un'ulteriore quota del 12% è riferibile ad altri intermediari finanziari² mentre agenti e brokers hanno collocato ciascuno il 4% e gli sportelli postali il 2%.

Le imprese di assicurazione hanno riconosciuto alle reti distributive circa € **679 milioni** di compensi provvigionali fissi³, pari al 44,32% dei premi.

In particolare, i livelli dei compensi provvigionali fissi sono risultati:

- per il **65,2%** dei casi non superiori al 30% del premio di tariffa;
- per il **24,2%** dei casi compresi tra il 31% ed il 49%;
- per il **10,4%** dei casi con aliquota uguale o superiore al 50% del premio di tariffa.

² Intermediari finanziari ex art. 107 del Testo Unico Bancario e Sim .

³ L'importo non comprende le ulteriori commissioni, fisse o variabili (*rappels*) riconosciute al raggiungimento di obiettivi di produzione o forme di partecipazione agli utili espresse in percentuale del saldo tecnico.

2. La dimensione del mercato PPI

2.1. Numero imprese

L'indagine ha coinvolto tutte le imprese italiane (122) e le imprese UE operanti in Italia in regime di stabilimento (93).

Di queste, sono state 77 quelle che hanno dichiarato di aver commercializzato nel 2014 prodotti abbinati a mutui e prestiti personali, di cui 54 italiane e 23 UE.

2.2. Raccolta premi

2.2.1 Rami assicurativi

La raccolta realizzata complessivamente dalle imprese nei rami vita e danni, nell'esercizio 2014, con riguardo alle polizze di "nuova produzione", ammonta a € **1.531.611.227**, di cui € **868.931.624** riferibili ai rami vita⁴ (57% circa dei premi) e € **662.679.603** relativi ai rami danni (43% circa dei premi).

La raccolta vita riguarda pressoché interamente l'assicurazione sulla durata della vita umana (ramo I) mentre la produzione danni è principalmente relativa al ramo perdite pecuniarie (ramo 16) che, con € 285.750.863, rappresenta il 19% dei premi complessivi.

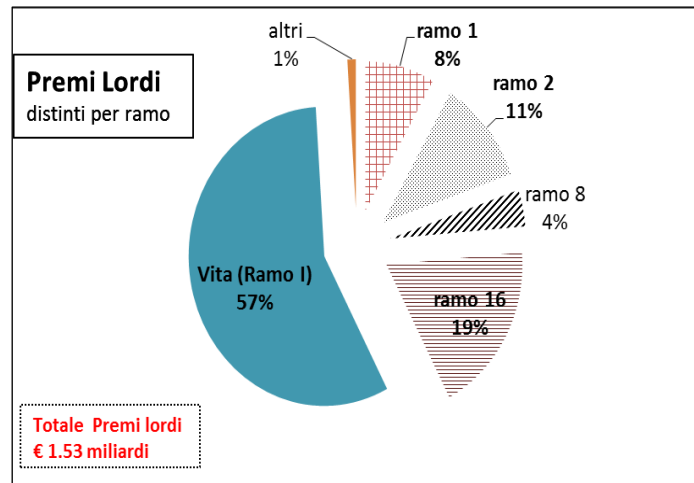
Seguono i rami:

- **malattia** (ramo 2) con l'11%;
- **infortuni** (ramo 1) con l'8%;
- **incendio** (ramo 8) con il 4%;
- "**altri danni ai beni**" (ramo 9) per coperture relative a danni ai fabbricati per eventi diversi dall'incendio e **tutela giudiziaria** (ramo 17) che rappresentano, con l'1%, la residua quota dei premi complessivi.

Si riporta, di seguito, la relativa rappresentazione grafica:

⁴ Le coperture vita inserite nei prodotti PPI sono la copertura per il caso di morte di ramo I (assicurazioni sulla durata della vita umana) e l'assicurazione per la copertura del rischio di invalidità grave dovuta a malattia, infortunio o longevità (c.d. permanent health insurance – ramo IV).

Grafico n. 1



I premi raccolti sono riferibili per il 45% a quattro gruppi (con peso sul totale della raccolta pari al 15%, 11%, 10% e 9%).

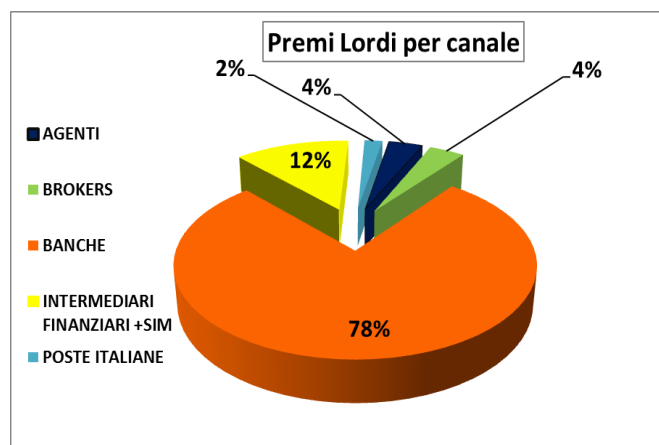
La raccolta delle prime dieci imprese del mercato attiene per il 66% circa ai rami vita. I primi tre posti di tale graduatoria sono, infatti, occupati da imprese vita di cui una è italiana e due sono imprese UE operanti in Italia in regime di stabilimento. Altre tre imprese vita presenti tra le prime dieci sono imprese italiane.

Le restanti quattro sono, invece, le imprese operanti nei rami danni di cui tre italiane e una UE.

2.2.2 Canali distributivi

Il principale canale distributivo che ha intermediato la raccolta è stato il **canale bancario** che ha collocato il **78%** dei premi; un'ulteriore quota del 12% è riferibile ad altri intermediari finanziari mentre agenti e brokers hanno collocato ciascuno il 4% e gli sportelli postali il 2%.

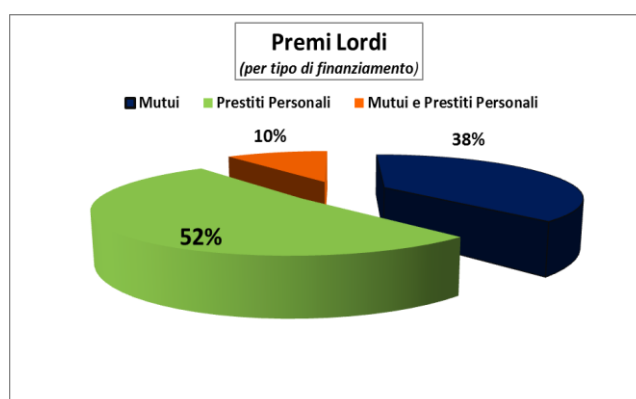
Grafico n. 2



2.2.3 Tipo di finanziamento a cui sono abbinare le polizze

Con riguardo al tipo di finanziamento a cui sono abbinare le polizze, risulta che i premi relativi all'offerta di **prestiti personali** rappresentano il 52% della raccolta complessiva e quelli relativi ai mutui il 38%; la residua aliquota del 10% riguarda polizze disegnate dalle imprese indifferentemente per l'abbinamento a prestiti personali o mutui.

Grafico n. 3



2.3. Numero di prodotti commercializzati

Sono stati commercializzati complessivamente **642** prodotti di cui **509** in forma collettiva sottoscritti da banche/società finanziarie in qualità di contraenti e con adesione da parte dei clienti (79,3% del totale); sono invece **133** i prodotti in forma

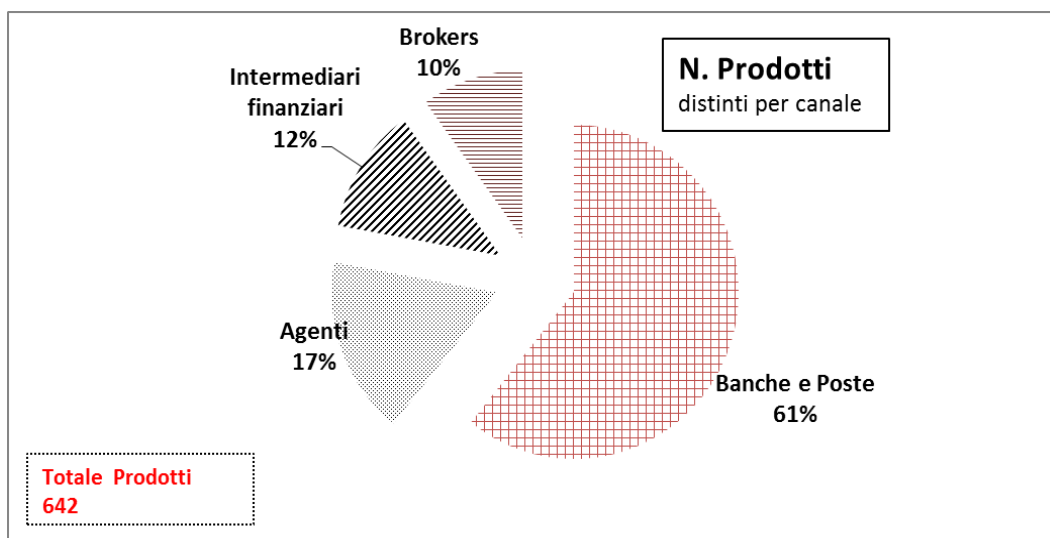
individuale stipulati direttamente dai clienti richiedenti il finanziamento (20,7% del totale).

Nel 58% dei casi i prodotti offerti sono “pacchetti” compositi che abbinano coperture vita a coperture danni; negli altri casi invece essi comprendono esclusivamente coperture danni o coperture vita.

Le coperture più frequenti sono la garanzia in caso di morte o di malattia grave, infortuni, malattia e perdita d’impiego; in misura minore sono comprese nei pacchetti anche garanzie di responsabilità civile, tutela legale, assistenza, corpi di veicoli terrestri e altri danni ai beni.

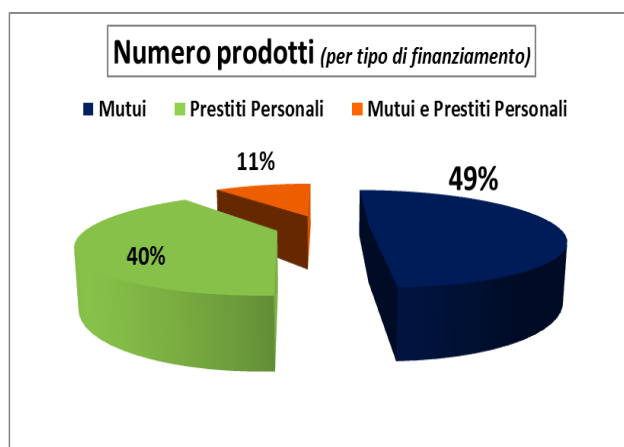
In termini di numero di prodotti commercializzati gli sportelli bancari e postali hanno intermediato il 61% dei prodotti, il canale agenziale il 17% e gli altri canali di vendita la restante parte (altri intermediari finanziari: 12%; brokers: 10%).

Grafico n. 4



Con riguardo al tipo di finanziamento, prevale l’abbinamento dei prodotti assicurativi ai mutui, nella misura del 49%, rispetto all’offerta con i prestiti personali (40%) e ai prodotti costruiti indistintamente sia per i mutui sia per i prestiti personali (11%).

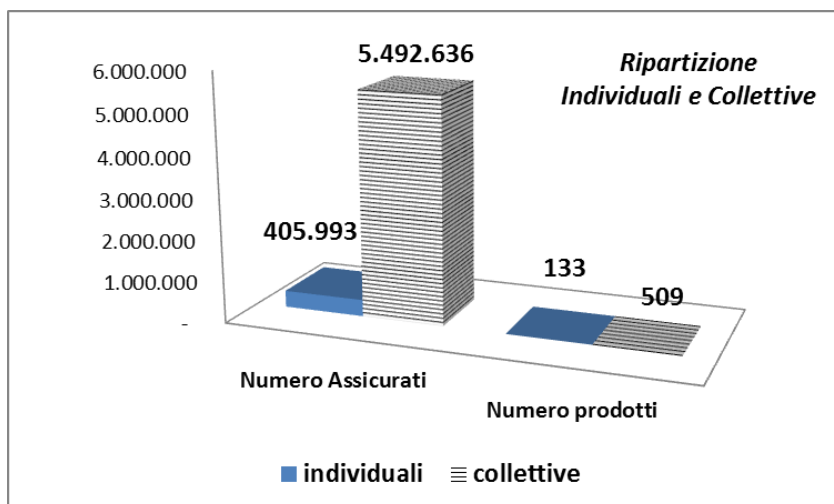
Grafico n. 5



2.4. Numero di assicurati

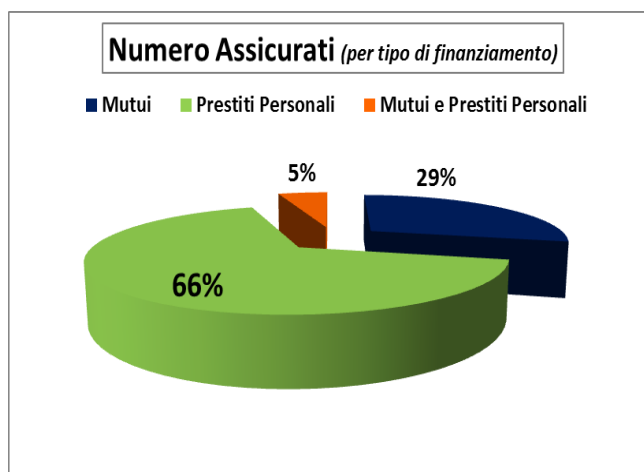
Il numero degli assicurati risulta nel complesso pari a **5.898.629**, di cui **5.492.636** (93,12%) aderenti a contratti stipulati dagli intermediari in forma collettiva e solo **405.993** (6,88%) sottoscritti come contratti individuali.

Grafico n. 6



I prestiti sono la forma di finanziamento a cui è riconducibile il maggior numero di assicurati (66%), seguita dai mutui (29%); il residuo 5% riguarda polizze abbinabili indistintamente a mutui e prestiti come si evince dal seguente grafico:

Grafico n. 7



3. Analisi dei costi

3.1. Primi risultati

I dati relativi al livello e alla struttura dei costi sono stati trasmessi alla Banca d'Italia e saranno oggetto di ulteriori approfondimenti.

Si forniscono nel seguito i primi risultati.

Considerando il complesso dei prodotti commercializzati nel 2014, le imprese hanno riconosciuto alle reti distributive € **679.054.242** di compensi fissi, pari al 44,32% dei premi 2014⁵ e, nel dettaglio:

- per il **65,2%** dei casi, provvigioni non superiori al 30% del premio di tariffa;
- per il **24,2%** dei casi, provvigioni comprese tra il 31% ed il 49% del premio di tariffa;
- per il **10,4%** dei casi, provvigioni con aliquota uguale o superiore al 50% del premio di tariffa.

⁵ Il dato non comprende le ulteriori commissioni, fisse o variabili (*rappels*) riconosciute al raggiungimento di obiettivi di produzione o forme di partecipazione agli utili.

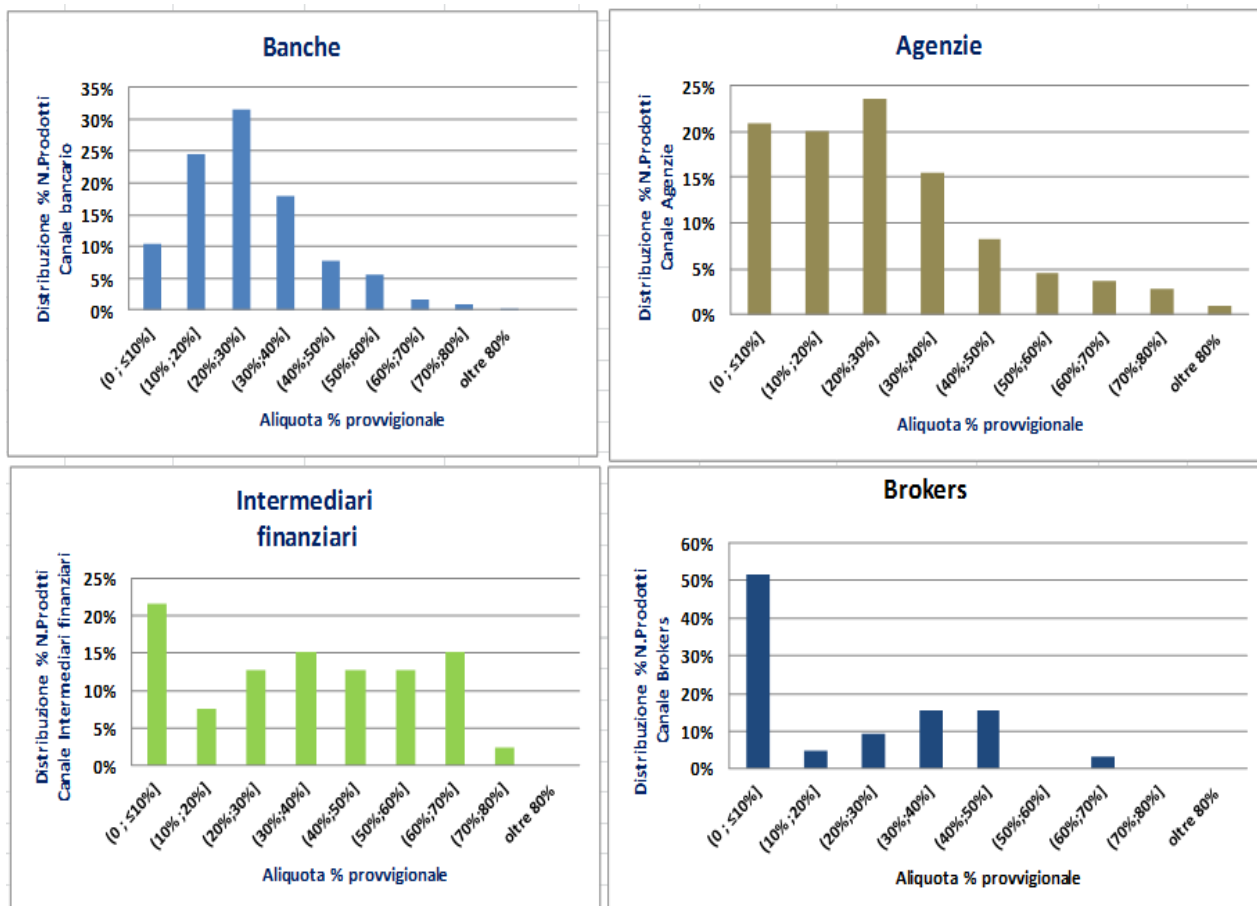
Al canale bancario, rete distributiva prevalente in termini di raccolta premi, sono state riconosciute:

- per il 76% circa dei casi, aliquote provvigionali comprese tra il 10% e il 40% (riconducibili a circa il 65% dei prodotti complessivi) peso che si attesta all'81,4% se si considerano anche i casi di aliquote fino al 50%;
- per l'8% dei casi (riconducibili a circa il 7,2% dei prodotti complessivi) le aliquote più elevate, ossia quelle superiori al 50%.

Nell'ambito degli intermediari finanziari diversi dalle banche si è riscontrata una maggiore variabilità delle provvigioni applicate. Per questo canale le misure provvigionali superiori al 50% rappresentano circa il 30,4% dei prodotti intermediati da questa categoria di distributori.

Agenzie e Brokers mostrano, come si evince dal grafico n. 8, aliquote provvigionali che si concentrano prevalentemente su livelli non superiori al 50%.

Grafico n. 8



Va tenuto conto che spesso le imprese, oltre a compensi provvigionali espressi in percentuale fissa sul premio, hanno riconosciuto ulteriori commissioni, fisse o variabili (*rappels*) al raggiungimento di obiettivi di produzione (ad esempio trimestrali) o forme di *profit sharing* espresse in percentuale del saldo tecnico (frequentemente il 50%).